

Asociación sin ánimo de lucro para la financiación
del Tercer Sector y personas con discapacidad o en
riesgo de exclusión social.

RESUMEN EJECUTIVO

Máster Executive en Economía Social
2012-2013

Ana Ramos Solís
Antonio de la Iglesia Soriano
Gonzalo Mitchell Teneiro
Eduardo Honrubia Soriano
Santiago Ruiz González

TUTOR: Fernando Antonio Moroy Hueto

| | | |
|-------|--|----|
| 1. | Resumen..... | 2 |
| 2. | Concepción de un proyecto | 2 |
| 2.1. | Idea | 2 |
| 2.2. | Misión: Que hacemos y él para que lo hacemos. | 2 |
| 2.3. | Visión: Que queremos ser cuando el proyecto este consolidado..... | 3 |
| 2.4. | Valores | 3 |
| 2.5. | Principios..... | 3 |
| 3. | Valor añadido | 4 |
| 4. | Marco legislativo..... | 5 |
| 5. | Posicionamiento y tamaño del mercado..... | 6 |
| 5.1. | Mercado | 7 |
| 5.2. | Estructura de financiación existente en el tercer sector..... | 9 |
| 5.3. | Clientes | 10 |
| 5.4. | Depositantes..... | 11 |
| 5.5. | Demanda | 11 |
| 6. | Competencia..... | 14 |
| 7. | Esquema de negocio y captación de socios | 16 |
| 7.1. | Previsiones de numero y composicion de socios | 17 |
| 7.2. | Organigrama de la asociación | 19 |
| 8. | Productos | 20 |
| 8.1. | Prestamos..... | 21 |
| 8.2. | Avales..... | 22 |
| 8.3. | Microcréditos..... | 23 |
| 8.4. | Márgenes por producto..... | 24 |
| 9. | Plan operaciones e implementación..... | 25 |
| 9.1. | Análisis de la cadena de valor (Porter) | 25 |
| 9.2. | Sistema de valor..... | 25 |
| 10. | Inversión necesaria | 26 |
| 11. | Estudio Financiero..... | 27 |
| 11.1. | Previsiones de Ingresos/Gastos | 27 |
| 11.2. | mix de productos..... | 27 |
| 11.3. | Distribución de facturación por producto: | 28 |
| 11.4. | Ingresos | 29 |
| 11.5. | Gastos | 29 |
| 11.6. | Costes operativos | 30 |
| 12. | Cuenta de pérdidas y ganancias correspondiente al primer año | 31 |
| 13. | Proyección a cinco años vista | 33 |
| 14. | Plan de implementación | 33 |
| 15. | Plan de contingencia | 34 |
| 16. | Conclusiones | 35 |

1. RESUMEN

El proyecto trata de aunar la necesidad de financiación de sociedades, entidades y personas pertenecientes al tercer sector al constatarse la imposibilidad de hacer frente a los gastos de diverso índole, incluidos los más básicos y ordinarios, que aquellas entidades y las personas particulares tienen en relación a proyectos empresariales, asociativos y de índole personal.

La falta de financiación es general en la sociedad, pero es el denominado TERCER SECTOR donde con más fuerza se hace patente la necesidad de solucionar aquellos problemas, bien por tratarse de cubrir las necesidades de grupos de discapacitados, necesitados o sin más los más vulnerables de nuestra sociedad. Es difícil aunar la necesidad con la financiación adecuada y más cuando con ésta se pretende financiar aspectos unidos al campo de las actividades no lucrativas, pero es por ello mismo y atendiendo a la necesidad y su importancia en el campo vital por lo que intentamos disminuir esa disfunción social que se produce entre la necesidad de financiación y las formas de conseguirla.

2. CONCEPCIÓN DE UN PROYECTO

2.1. IDEA

La idea de negocio consiste en formar una asociación sin ánimo de lucro que, mediante alianzas estratégicas con entidades financieras (preferiblemente cajas de ahorro a través de sus obras sociales) permita favorecer el cumplimiento de:

- Las necesidades de rentabilidad de diversos ahorradores garantizándoles confianza y seguridad del uso socialmente responsable de sus rendimientos financieros.
- La necesidad de financiación de entidades del tercer sector y los microcréditos a personas con discapacidad necesitadas de apoyo técnico y financiero para iniciar su emprendimiento.

2.2. MISIÓN: QUÉ HACEMOS Y PARA QUÉ LO HACEMOS.

Asociación sin ánimo de lucro que conseguirá recursos financieros para gestionar líneas de crédito a entidades del Tercer Sector, microcréditos a personas emprendedoras con discapacidad mediante alianzas estratégicas con el sector financiero y tendrá vocación de extender el concepto de Economía Social mediante la consecución de financiación para proyectos englobados en la misma.

2.3. VISIÓN: QUÉ QUEREMOS SER CUANDO EL PROYECTO ESTE CONSOLIDADO.

La Asociación es un referente promoviendo la Economía Social, apoyando financieramente tanto a las entidades como a las personas pertenecientes al Tercer Sector y aplicando el concepto de transparencia y buenas prácticas en la gestión de los recursos que nos ponen a disposición los ahorradores y empresas.

2.4. VALORES

Los valores se van a identificar y aplicar tanto en el proyecto en sí como en todos los participantes e implicados en el mismo.

Ética, Coherencia, Participación, Transparencia, Implicación, Sostenibilidad, Compromiso.

2.5. PRINCIPIOS

- Principio de Ética Aplicada
- Principio de Coherencia
- Principio de Participación
- Principio de Transparencia
- Principio de Implicación
- Principio de la Sostenibilidad
- Principio de Compromiso

3. VALOR AÑADIDO

El valor añadido de nuestra propuesta se puede expresar desde muy distintos prismas.

Como apuesta personal de cada uno de los integrantes del equipo, desde el pleno convencimiento de servicio eficaz a las cada vez más castigadas entidades sociales, de emprendimiento e innovación social y a individuos/colectivos de emprendedores en riesgo de exclusión, y desde el firme propósito de hacer Economía Social desde la Economía Social.

Nuestro reto es ganar la confianza de nuestros clientes y éste no se nos presenta difícil partiendo de la legítima convicción de que se pueden solucionar problemas tan sencillos como la financiación, en la tarea tan difícil de contribuir a una mejor globalidad, respaldados por el formidable empuje que supone esa fuerte convicción. Desde el punto de vista de las entidades colaboradoras, como pieza imprescindible del puzle de su responsabilidad social, tanto por cuestión estética como por ética. Creemos en la necesidad de iniciativas como ésta que se presenta en la actual coyuntura de asfixia a las entidades del Tercer Sector, agravada por el recorte de ayudas públicas en el que se ven inmersas con mayor intensidad a lo largo del transcurrir del actual panorama de crisis económica en el que estamos sumidos, nos parece viable y sostenible, fundamental para la creación de un entorno social más justo, equitativo y redistributivo en nuestra percepción de una sociedad en la que es imposible crecer Individualmente sin aparejar un crecimiento en el ámbito del beneficio social.

4. MARCO LEGISLATIVO

Compendio de las principales regulaciones para empezar nuestra asociación.

- Modificaciones, Ley Orgánica 11/2007, de 22 de octubre, reguladora de los derechos y deberes de los miembros de la Guardia Civil (BOE n.254 de 23 de octubre de 2007) disp. adic. 3: modifica art. 3 letra c).
- Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social. (BOE n. 313 de 31 de diciembre de 2003) art. 47: modifica art. 32 ap. 1 a).
- Real Decreto 1497/2003 de 28 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Nacional de Asociaciones y de sus relaciones con los restantes registros de asociaciones. BOE n. 306 de 23 de diciembre de 2003
- Real Decreto 1740/2003 de 19 de diciembre, sobre procedimientos relativos a asociaciones de utilidad pública. BOE n. 11 de 13 de enero de 2004.
- Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo. BOE n. 307, de 24 de diciembre de 2002
- Real Decreto 1270/2003 de 10 de octubre por el que se aprueba el Reglamento para la aplicación del régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo. BOE n. 254 de 23 de octubre de 2003.
- Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación. BOE n. 73 de 26 de marzo de 2002
- Real Decreto 776/1998, de 30 de abril, por el que se aprueban las normas de adaptación del plan general de contabilidad a las entidades sin fines lucrativos y las normas de información presupuestaria de estas entidades. BOE n 115 de 14 de mayo de 1998.

Constitución Española de 1978, artículos 22y 34 Derecho de Asociación y Fundación. BOE n. 331.1 de 29 de diciembre de 1978

5. POSICIONAMIENTO Y TAMAÑO DEL MERCADO

El Tercer sector, a través de su plataforma, representa en torno a 29.000 entidades en todo el país, de carácter privado, voluntario, y sin ánimo de lucro, en las que trabajan más de 500.000 personas remuneradas, el 2,5% del empleo nacional, y a cerca de 900.000 voluntarios, que prestan servicios de apoyo directo a más de 5.000.000 de personas, en su mayoría con discapacidad o en situación de vulnerabilidad y exclusión social.

Es un sector muy frágil respecto de su financiación y demasiado dependiente de las cada vez más escasas aportaciones públicas y que cubren necesidades crecientes, que en estos momentos igualmente se ven menos respaldadas por el sector público. Resulta apremiante diversificar la captación y encauzamiento de fondos que apoyen tanto a entidades como a emprendedores sociales a llevar a término sus proyectos y actividad.

Nuestra especial sensibilidad respecto del Tercer Sector, el pleno convencimiento de que podemos contribuir con ilusión a su desarrollo y la identificación de todos los integrantes del proyecto con las causa de la Economía Social, como óptima alternativa a la corrección de desajustes y desigualdades, nos lleva a tomar una posición activa en el acompañamiento y apoyo de actividades en las que nos sentimos reflejados, posibilitando su necesaria financiación.

Para ello constituiremos una asociación sin ánimo de lucro que lograra implicar a particulares, entidades financieras (especialmente cajas de ahorro a través de sus obras sociales), entidades del Tercer Sector y empresas a través de sus áreas de RSC, gestionando recursos financieros de ahorradores particulares y empresas para financiar la tesorería de las entidades del Tercer Sector con subvenciones, proyectos o contratos firmados con las administraciones públicas, conceder microcréditos a personas con discapacidad o en situación de vulnerabilidad y remunerando al mismo tiempo con intereses atractivos a los participantes en el proyecto que pongan a disposición sus recursos financieros.

Será capaz de ser sostenible con márgenes razonables en su gestión, generando beneficios a través de sus alianzas estratégicas al conseguirles impositores y los perceptores de ayudas o financiación lo que permitirá reducir el coste financiero para las entidades o personas receptoras de financiación y también remunerar con intereses atractivos a los proveedores de recursos financieros.

Para lograr todo ello podrá establecer alianzas estratégicas con otros agentes tanto económicos como sociales a la hora, tanto de captar recursos, como de canalizar esos recursos hacia un uso socialmente responsable.

Será capaz de trabajar en red y, mediante las nuevas tecnologías, logrará concienciar e implicar a la sociedad en el proyecto para conseguir los recursos necesarios, otorgando a los proveedores de dichos recursos capacidad de decisión a la hora de utilizarlos.

A partir del logro de estos objetivos, podrá extender su modelo a países de su entorno menos favorecidos, utilizando tanto los recursos que obtenga como el know-how generado a través del tiempo.

5.1.MERCADO

Como dato relevante al respecto de posible cuota de mercado con la que en principio se podría contar, desglosamos a continuación parte del estudio realizado por el **CERMI** (Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad) en enero de 2013, respecto de la deuda viva que la Administración mantiene con las entidades del sector social de la discapacidad.

Cuadro 3. CLASIFICACIÓN POR ÁMBITO TERRITORIAL

| Ámbito territorial del deudor | Número operaciones | TOTAL DEUDA PENDIENTE (Pendiente deuda vencida + Pendiente deuda no vencida + Pendiente de cobro) | Importe pendiente deuda vencida (Concierto / Convenio / Deuda Comercial) | Importe pendiente deuda no vencida (Concierto / Convenio / Deuda Comercial) | Importe pendiente de cobro (Subvención) | Importe Solicitado y no resuelto (Subvención CEE) |
|-------------------------------|--------------------|---|--|---|---|---|
| Estatal | 274 | 8.945.381,85 | 911.255,71 | 5.421.909,58 | 2.612.216,56 | - |
| Andalucía | 1.619 | 43.315.142,44 | 14.770.723,01 | 10.731.658,78 | 17.812.760,65 | 12.335.207,73 |
| Aragón | 372 | 3.111.021,17 | 703.012,60 | 608.072,84 | 1.799.935,73 | 46.463,73 |
| Canarias | 89 | 1.934.053,66 | 473.887,85 | 1.300.099,94 | 160.065,87 | 288.715,34 |
| Cantabria | 268 | 3.635.664,66 | 1.197.551,82 | 1.445.101,37 | 993.011,47 | 394.190,34 |
| Castilla La Mancha | 1.435 | 23.484.081,20 | 11.002.985,47 | 6.050.768,37 | 6.430.327,36 | 218.020,30 |
| Castilla y León | 592 | 4.040.531,13 | 1.127.281,62 | 1.316.784,79 | 1.596.464,72 | 2.408.912,06 |
| Cataluña | 1.105 | 8.384.266,98 | 2.555.349,48 | 2.570.771,97 | 3.258.145,53 | 8.300.790,25 |
| Extremadura | 70 | 1.037.201,65 | 588.252,48 | 318.158,44 | 130.790,73 | 147.704,56 |
| Galicia | 363 | 8.725.909,56 | 4.923.770,54 | 1.582.265,82 | 2.219.873,20 | 400.942,37 |
| Islas Baleares | 342 | 4.825.018,40 | 3.539.705,78 | 268.535,03 | 1.016.777,59 | 237.995,18 |
| Melilla | 1 | - | - | - | - | 2.084,64 |
| Comunidad Valenciana | 984 | 16.212.322,97 | 6.657.577,64 | 2.431.896,38 | 7.122.848,95 | 1.990.262,58 |
| La Rioja | 30 | 627.272,51 | 53.176,00 | 356.500,82 | 217.595,69 | 13.549,20 |
| País Vasco | 104 | 1.585.698,22 | 464.689,95 | 337.854,47 | 783.153,80 | 6.147.663,85 |
| Principado de Asturias | 54 | 494.541,92 | 33.067,99 | 138.668,70 | 322.805,23 | 78.690,16 |
| Región de Murcia | 237 | 2.022.089,05 | 757.659,70 | 668.063,83 | 596.365,52 | 413.455,64 |
| Comunidad de Madrid | 322 | 14.137.797,53 | 3.832.329,16 | 4.837.447,90 | 5.468.020,47 | 3.173.688,25 |
| Navarra | 26 | 752.250,87 | 51.835,67 | 406.312,22 | 294.102,98 | 1.475.524,08 |
| TOTAL | 8.287 | 147.270.245,77 | 53.644.112,47 | 40.790.871,25 | 52.835.262,05 | 38.073.860,26 |

Cuadro 4. DISTRIBUCIÓN DEL IMPORTE PENDIENTE SEGÚN AYUDA CEEs

| TOTAL DEUDA CEEs (Pendiente Ayudas / Subvenciones CEEs) + (Pendiente Ayudas / Subvenciones) + (Pendiente Concierto) + (Pendiente Contrato) + (Pendiente Convenio) | Pendiente Ayudas / Subvenciones CEEs | Pendiente Ayudas / Subvenciones | Pendiente Concierto | Pendiente Contrato | Pendiente Convenio | Solicitado y no Resuelto Ayudas / Subvenciones CEEs |
|---|--------------------------------------|---------------------------------|---------------------|--------------------|--------------------|---|
| 48.027.232,33 | 20.731.309,82 | 3.467.237,90 | 2.994.291,05 | 17.678.072,90 | 3.156.320,66 | 38.073.860,26 |

| Cuadro 5. CLASIFICACIÓN POR TIPO DE AYUDA | | | | | | |
|---|--------------------|---|--|---|---|---|
| Tipo de Ayuda | Número operaciones | TOTAL DEUDA PENDIENTE (Pendiente deuda vencida + Pendiente deuda no vencida + Pendiente de cobro) | Importe pendiente deuda vencida (Concierto / Convenio / Deuda Comercial) | Importe pendiente deuda no vencida (Concierto / Convenio / Deuda Comercial) | Importe pendiente de cobro (Subvención) | Importe Solicitado y no resuelto (Subvención CEE) |
| Ayudas/Subvenciones | 1.212 | 32.103.952,23 | - | - | 32.103.952,23 | - |
| Ayudas/Subvenciones CEEs | 1.443 | 20.731.309,82 | - | - | 20.731.309,82 | 38.073.860,26 |
| NO | 880 | - | - | - | - | 38.073.860,26 |
| SI | 563 | 20.731.309,82 | - | - | 20.731.309,82 | - |
| Concierto | 184 | 5.616.282,91 | 4.414.832,02 | 1.201.450,89 | - | - |
| Contrato | 4.968 | 74.329.644,83 | 37.967.976,76 | 36.361.668,07 | - | - |
| Convenio | 480 | 14.489.055,98 | 11.261.303,69 | 3.227.752,29 | - | - |
| TOTAL | 8.287 | 147.270.245,77 | 53.644.112,47 | 40.790.871,25 | 52.835.262,05 | 38.073.860,26 |

5.2. ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN EXISTENTE EN EL TERCER SECTOR

La elección de la forma de financiación de las entidades del tercer sector va a venir muy determinada por el Plan de Viabilidad de cada organización, el cual tendrá su reflejo final en el plan de empresa y por la situación personal (disposición de ahorros, posesión de propiedades para avales, etc.).

A modo de resumen, podría decirse que la financiación que pueden optar las empresas de Economía Social a la hora de iniciar la actividad se recoge en el siguiente esquema:



5.3. CLIENTES

Los clientes son entidades del Tercer Sector que recurren a nuestra asociación para buscar financiación de circulante o para diversos proyectos.

Hay que diferenciar los clientes de los beneficiarios, que sería a todas las personas que benefician éstos. Pues los demandantes de proyectos a financiar cubrirían diferentes necesidades para las personas que componen las entidades solicitantes.

5.4. DEPOSITANTES

En otro orden de cosas, hay 275.000 familias que tienen ahorros superiores a los 30.000 euros en depósitos bancarios a plazo y en la banca tradicional el ahorro familiar se calcula en 709.000 Millones de euros, según el Banco de España.

Un porcentaje importante de estos ahorradores preferirían saber qué se financia con sus capitales.

5.5. DEMANDA

Se considera cliente potencial a todo el Tercer Sector (TS), entendido como aquel conjunto de entidades privadas, formalmente organizadas, de carácter voluntario y sin ánimo de lucro, incluyendo dentro de las mismas a las entidades de cooperación internacional y de medio ambiente.

La situación de bonanza económica vivida hasta 2008 y la importancia dada al estado del bienestar provocaron un crecimiento vertiginoso del TS durante los años previos a la crisis económica

Gran volumen de inversión pública: el incremento del número de programas fomentó la creación de un gran número de entidades grandes y pequeñas especializadas en sectores concretos.

Adicionalmente se produjeron cambios en el marco regulatorio que dinamizaron la participación del sector privado en el ánimo de lucro:

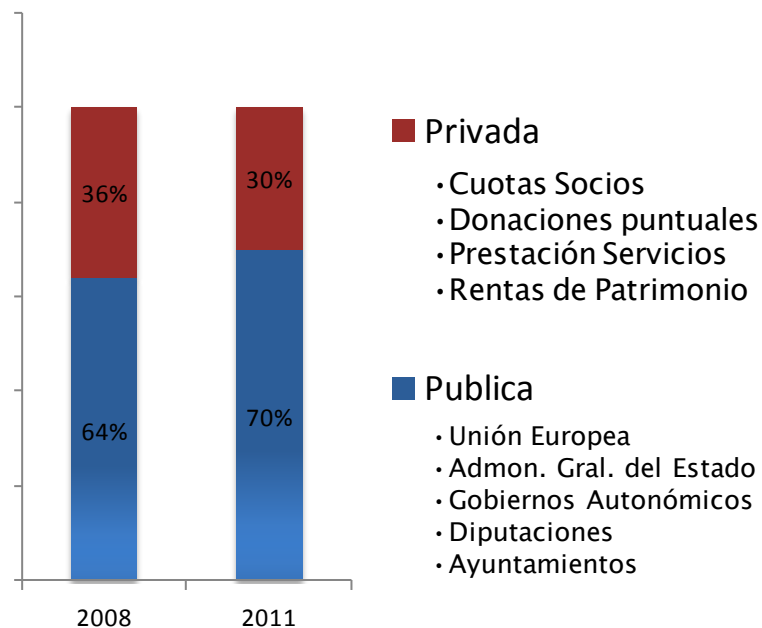
Ley de Régimen Fiscal de entidades sin ánimo de lucro: entró en vigor en 2002, permitiendo a las empresas una deducción del 35% de las donaciones hechas a entidades sin ánimo de lucro e incentivando, por tanto, las aportaciones del sector privado al TS.

En el año 2008 la financiación para el TS se cifraba en 8.519 MM de Euros y en el 2.011 en 8.112 MM de Euros.

Durante los últimos años se ha producido un descenso de la financiación destinada al TS, que refleja dos tendencias diferenciadas:

- pública (+1% CAGR 2008–2011).
- privada (–8% CAGR 2008–2011).

Composición de la financiación Fuente: Estudio PWC y La Caixa.



Como consecuencia, la tradicional dependencia del TS de la financiación pública se ha agravado, lo que ha redundado en un mayor trabajo y coste:

- Alta carga de tareas burocráticas: El proceso para la obtención de fondos públicos se basa en el cumplimiento de importantes trámites burocráticos, que han supuesto que las entidades dediquen gran parte de su tiempo y recursos a ello e incluso, en ocasiones, a crear departamentos dedicados exclusivamente a estos trámites.
- Obligado coste de financiación: Salvo la financiación a través del IRPF, el resto de fondos se paga contra reembolso, lo que obliga a las entidades a adelantar fondos y, por tanto, a endeudarse.
- La alta disponibilidad histórica de fondos públicos dedicados al TS ha generado consecuencias en la caracterización del sector:
 - Limitada colaboración o lobbying: al no necesitar alcanzar un tamaño concreto para obtener fondos.
 - Atomización y solapamiento en los ámbitos de actuación: debido a la capilaridad de las subvenciones que cubren todos los niveles territoriales (nacional, autonómico y local).

La coyuntura económica ha provocado un cambio en la asignación de recursos públicos priorizando el asistencialismo a colectivos en riesgo de pobreza y/o exclusión: se ha producido un trasvase de recursos públicos desde cooperación internacional y medio ambiente hacia colectivos en riesgo como desempleados o discapacitados.

La financiación privada ha sido más reactiva a la crisis y han desaparecido financiadores históricos:

- Las bajas de socios se han mantenido en niveles históricos, pero se ha producido una caída en las altas de nuevos socios
- La reestructuración del sector financiero ha conllevado la desaparición de las cajas de ahorros como financiadores tradicionales del sector.

El año 2012 ha sido para la mayoría del TS el punto de inflexión y la llegada de la crisis en la financiación pública debido a la conjunción de una serie de factores:

- Recortes en los presupuestos a todos los niveles (nacional, autonómico y local), cancelaciones de subvenciones y programas, fusión de programas, disminución de la dotación de subvenciones, etc.
- Dificultad de cobro de fondos presupuestados: morosidad o retrasos en los pagos por parte de las administraciones, cancelación imprevista o ausencia de convocatoria de subvenciones ya presupuestadas, convocatorias sin resolución, convocatorias con resolución pero sin cobro, etc.
- Dificultad en el acceso al crédito y encarecimiento del mismo, el cual es necesario para financiar programas que se ejecutan antes del cobro de fondos públicos.
- Reducción del marco de garantía de derechos de la Administración y generación de huecos de atención, generando un incremento de la demanda de necesidades sociales.

Las previsiones a futuro apuntan a que, aunque exista una recuperación a medio plazo, bajo ningún escenario se alcanzarían los niveles de financiación previos a 2012 y podrían producirse caídas respecto a 2011 de hasta el 20% o incluso el 30% según la percepción del sector.

6. COMPETENCIA

El entorno de competencia en el que debe desarrollar su actividad nuestra organización es muy diverso, puesto que si bien existe un punto de unión en la visión ética y transparente de la banca, sin embargo son diferentes los posicionamientos y los engranajes puestos en juego para ofrecer un servicio al público en general, a sus cooperativista o asociados o a los proyectos o necesidades a favorecer con sus créditos o aportaciones.

El número de entidades que han iniciado su labor dentro de la denominada “banca ética” ha crecido exponencialmente en los últimos años y parece ser esa la tendencia que continuará en los próximos años. Podemos citar entre las más destacadas por número de asociados, montante económico o por difusión, las siguientes:

- Triodos
- Coop 57
- Microbank
- Oinarri sgr
- Banca ética-badajoz
- Colonya
- Economía solidaria
- Fondo de solidaridad paz y esperanza
- Abamerida
- Proyecto fiare
- Fes

Por supuesto, existen también proyectos extranjeros, como:

- Banca Popolare ética en Italia
- Triodos Bank en Holanda
- Nef en Francia

La diversidad de formas de constitución de las diferentes plataformas de servicio ético viene a dar con unas diferencias sustanciales a cada proyecto, puesto que desde cooperativas, a fundaciones, asociaciones y empresas mercantiles privadas son las formas utilizadas para ofrecer aquellos servicios. Es por tanto la forma jurídica un modo de diferenciar a las diferentes posiciones en el mercado de dichas entidades, con lo que su regulación, exigencias sociales y entramado interno son diferentes y de muy diversa consideración.

Lo mismo podríamos decir del movimiento asociativo de estas entidades, que tanto en el marco regional, nacional e internacional viene surgiendo con mayor profusión como redes y asociaciones de la consolidación de aquellos proyectos en su expansión y difusión.

Entre las destacadas nacionales figura REAS, red de redes de economía solidaria y entre las internacionales FEBEA, Federación de banca ética y alternativos, RIPESS, Red intercontinental de promoción económica social y solidaria; INAISE, Asociación internacional de inversores en la economía social.

Sin embargo no se ha seguido en el sistema operacional y funcional el mismo sistema por todas las entidades, existen diferencias notables que afectan al modo de ofrecer su servicio, puesto que en unos casos serán los socios quienes financien sus propios proyectos, mientras que en otros será con capital externo y remunerado como se harán cargo de los servicios, razones éstas por las que en unos casos se hacen más esfuerzos por el cumplimiento del principio de transparencia y de la ética en las inversiones, mientras que en otros se trata de formulaciones más laxas y convencionales.

El trabajo como banca tradicional o el servicio similar al de ONG diferencian muchas de las propuestas formuladas por cada entidad, por lo que son esos principios los que dirigen su actividad y enfoque.

Su presencia en la red y en muchos casos su trabajo electrónico en línea es la forma más habitual de ofrecer sus servicios.

7. ESQUEMA DE NEGOCIO Y CAPTACIÓN DE SOCIOS

Se definen varios tipos de socios para constituir la asociación y para abordar su crecimiento y funcionamiento.



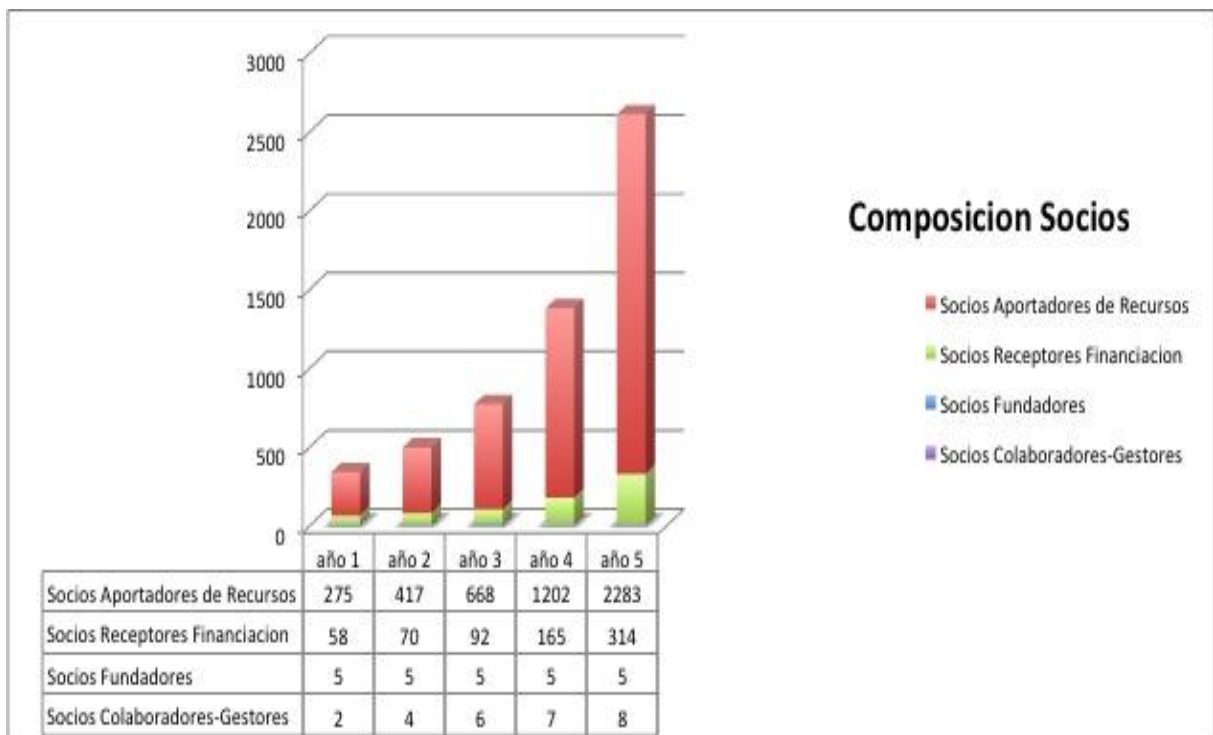
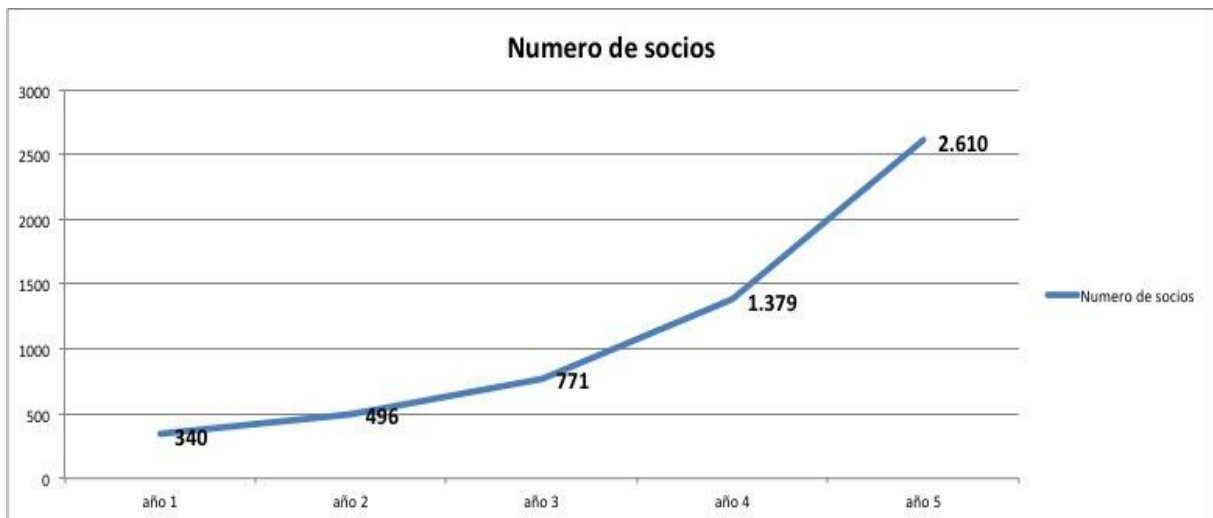
Los socios fundadores son los promotores del negocio y los que abordan el inicio de actividades.

A partir de ese momento se captarán recursos a través de los Asociados Financiadores y se canalizarán esos recursos hacia los Asociados Receptores con el concurso de los aliados estratégicos que serán los Asociados Gestores Financieros.

Para calcular el número de asociados financiadores recurrimos a los datos del Banco de España, que recoge en sus informes que existen más de 275.000 familias que tienen depósitos a plazo en entidades financieras superiores a los 30.000 euros y que el ahorro de familias depositado en entidades financieras en el año 2013 se establece en la cifra de 709.320 Millones de euros.

En cuanto a los asociados receptores de financiación, la Plataforma del Tercer Sector engloba a mas de 29.000 entidades. Esto nos sirve como referencia para determinar los socios que podrian tener necesidades de financiacion y que decidiesen cubrirlas a través de nuestra asociacion.

7.1. PREVISIONES DE NÚMERO Y COMPOSICIÓN DE SOCIOS



Los socios pagarían unas cuotas anuales que serían parte del esquema de negocio.

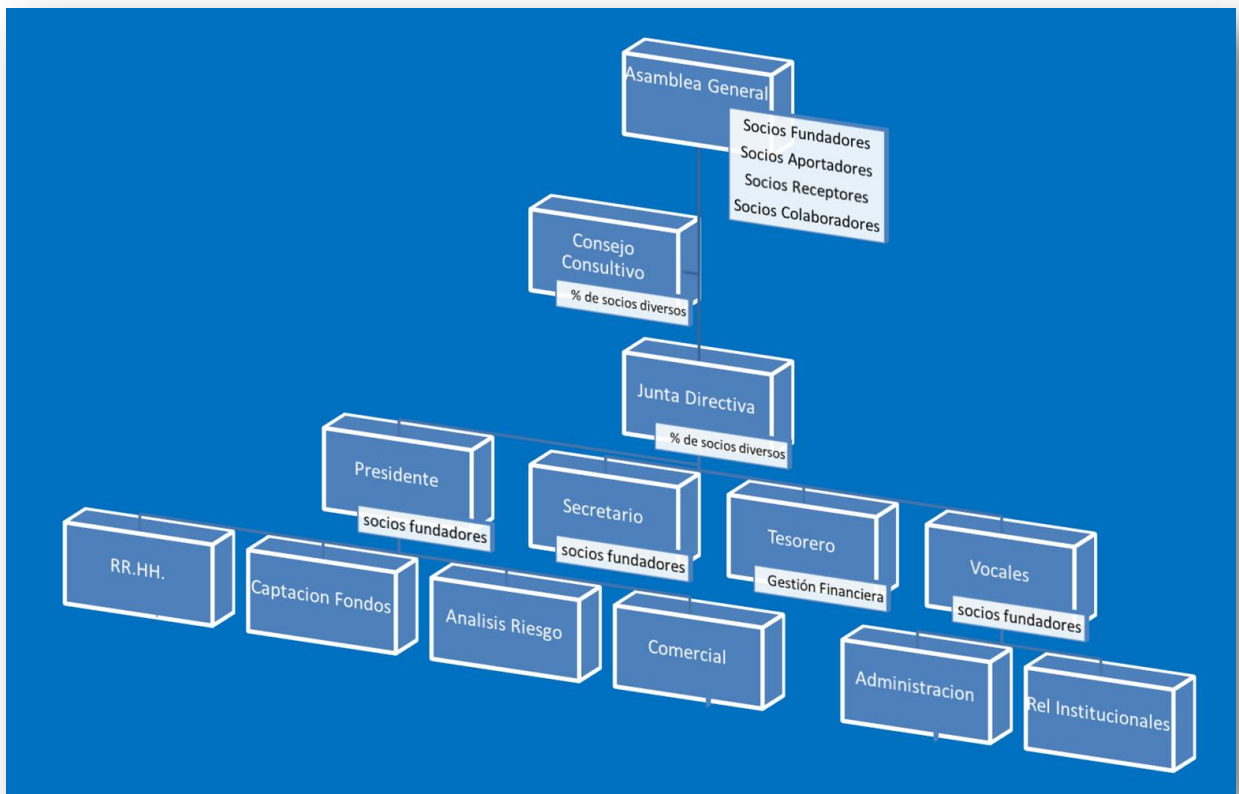
| INGRESOS POR CUOTAS | Año 1 | | Año 2 | | Año 3 | | Año 4 | | Año 5 | |
|-----------------------------------|------------|-----------------|------------|-----------------|------------|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|
| | Nº | Importe | Nº | Importe | Nº | Importe | Nº | Importe | Nº | Importe |
| Socios Fundadores | 5 | - € | 5 | - € | 5 | - € | 5 | - € | 5 | - € |
| Socios Aportadores de Recursos | 275 | 13.750 € | 417 | 20.850 € | 668 | 50.100 € | 1202 | 90.150 € | 2283 | 228.300 € |
| Socios Receptores de Financiación | 58 | 58.000 € | 70 | 70.000 € | 92 | 115.000 € | 165 | 206.250 € | 314 | 471.000 € |
| Socios Colaboradores-Gestores | 2 | 2.000 € | 4 | 4.000 € | 6 | 7.500 € | 7 | 8.750 € | 8 | 12.000 € |
| Totales | 340 | 73.750 € | 496 | 94.850 € | 771 | 172.600 € | 1379 | 305.150 € | 2610 | 711.300 € |

Previsiones de captación de recursos (socios financiadores):

| | año 1 | año 2 | año 3 | año 4 | año 5 |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| Depósitos Previstos | 3.824.800 € | 4.589.760 € | 7.343.616 € | 13.218.508 € | 25.115.166 € |

7.2. ORGANIGRAMA DE LA ASOCIACIÓN

El personal de la empresa es el principal valor de ésta, por lo que es importante rodearse de un equipo humano cualificado y capaz de asumir todas las competencias que la empresa requiera. A medida que se desarrolle la asociación se ira integrando una plantilla de personal hasta llegar al organigrama descrito a continuación. Tendremos especial cuidado en reflejar distintos ámbitos como son las funciones y actividades de los distintos puestos de trabajo, la política salarial, el proceso de selección del personal etc.



8. PRODUCTOS

La figura del *préstamo solidario* o de la *hucha ética* es un mecanismo de colaboración entre dos personas físicas o jurídicas con alto beneficio solidario para ambas. El préstamo solidario permite a la persona prestamista un depósito ético de sus ahorros sin perder el control sobre ellos, y con la absoluta garantía de que ese dinero no servirá para fines oscuros o especulativos.

Para la entidad receptora, el préstamo solidario permite, durante el tiempo de duración del convenio, invertir estas aportaciones en proyectos de alto valor social y solidario. El destino prioritario de dichos préstamos es la financiación de proyectos concretos para hacer viable su puesta en marcha. Así mismo, se garantiza la devolución íntegra del capital en el plazo indicado por el prestamista, con los intereses que en su caso se hubiesen acordado.

Para ello se diseñan varios productos:

- Préstamos a Corto Plazo 60 días
- Préstamos a Corto Plazo 180 días
- Préstamos a Corto Plazo 360 días
- Línea Avales Operativos 6 meses
- Línea Avales Obras 1 Año
- Microcréditos Adaptación 1 año
- Microcréditos Emprendimiento

El desglose y rentabilidad de los productos se establece en los siguientes cuadros, los cálculos se han considerado a partir de un Euribor referente de 0,542%

8.1. PRÉSTAMOS

| Prestamos a Corto Plazo 60 días | Nominal | Anualizado |
|--|--------------|---------------|
| Coste Aprovisionamiento | 2,04% | 2,36% |
| <i>Euribor</i> | 0,54% | 0,86% |
| <i>Diferencial a pagar</i> | 1,50% | 1,50% |
| Desglose conceptos ventas | | |
| <i>Comision Estudios</i> | 0,50% | 3,00% |
| <i>Comision Apertura</i> | 1,00% | 6,00% |
| <i>Euribor</i> | 0,54% | 0,54% |
| <i>Diferencial</i> | 1,50% | 1,50% |
| Precio venta | 3,54% | 11,04% |
| Margen | 1,50% | 8,68% |

| Prestamos a Corto Plazo 180 días | Nominal | Anualizado |
|---|--------------|--------------|
| Coste Aprovisionamiento | 2,54% | 2,86% |
| <i>Euribor</i> | 0,54% | 0,86% |
| <i>Diferencial a pagar</i> | 2,00% | 2,00% |
| Desglose conceptos ventas | | |
| <i>Comision Estudios</i> | 0,50% | 1,00% |
| <i>Comision Apertura</i> | 1,50% | 3,00% |
| <i>Euribor</i> | 0,54% | 0,54% |
| <i>Diferencial</i> | 3,00% | 3,00% |
| Precio venta | 5,54% | 7,54% |
| Margen | 3,00% | 4,68% |

| Prestamos a Corto Plazo 360 días | Nominal | Anualizado |
|---|--------------|--------------|
| Coste Aprovisionamiento | 3,04% | 3,36% |
| <i>Euribor</i> | 0,54% | 0,86% |
| <i>Diferencial a pagar</i> | 2,50% | 2,50% |
| Desglose conceptos ventas | | |
| <i>Comision Estudios</i> | 0,50% | 0,50% |
| <i>Comision Apertura</i> | 2,00% | 2,00% |
| <i>Euribor</i> | 0,54% | 0,54% |
| <i>Diferencial</i> | 4,50% | 5% |
| Precio venta | 7,54% | 7,54% |
| Margen | 4,50% | 4,18% |

8.2. AVALES

| Linea Avaes Operativos 6 meses | Nominal | Anualizado |
|---------------------------------------|----------------|-------------------|
| Coste Aprovisionamiento | 2,54% | 2,86% |
| <i>Euribor</i> | <i>0,54%</i> | <i>0,86%</i> |
| <i>Diferencial a pagar</i> | <i>2,00%</i> | <i>2,00%</i> |
| Cobro deposito Banco (Eur+1) | 1,54% | 1,54% |
| <i>Comision Estudios</i> | <i>0,50%</i> | <i>1,00%</i> |
| <i>Comision Apertura</i> | <i>1,00%</i> | <i>2,00%</i> |
| <i>Euribor</i> | <i>0,54%</i> | <i>0,54%</i> |
| <i>Diferencial</i> | <i>1,50%</i> | <i>1,50%</i> |
| Precio venta | 5,08% | 6,58% |
| Margen | 2,54% | 3,72% |

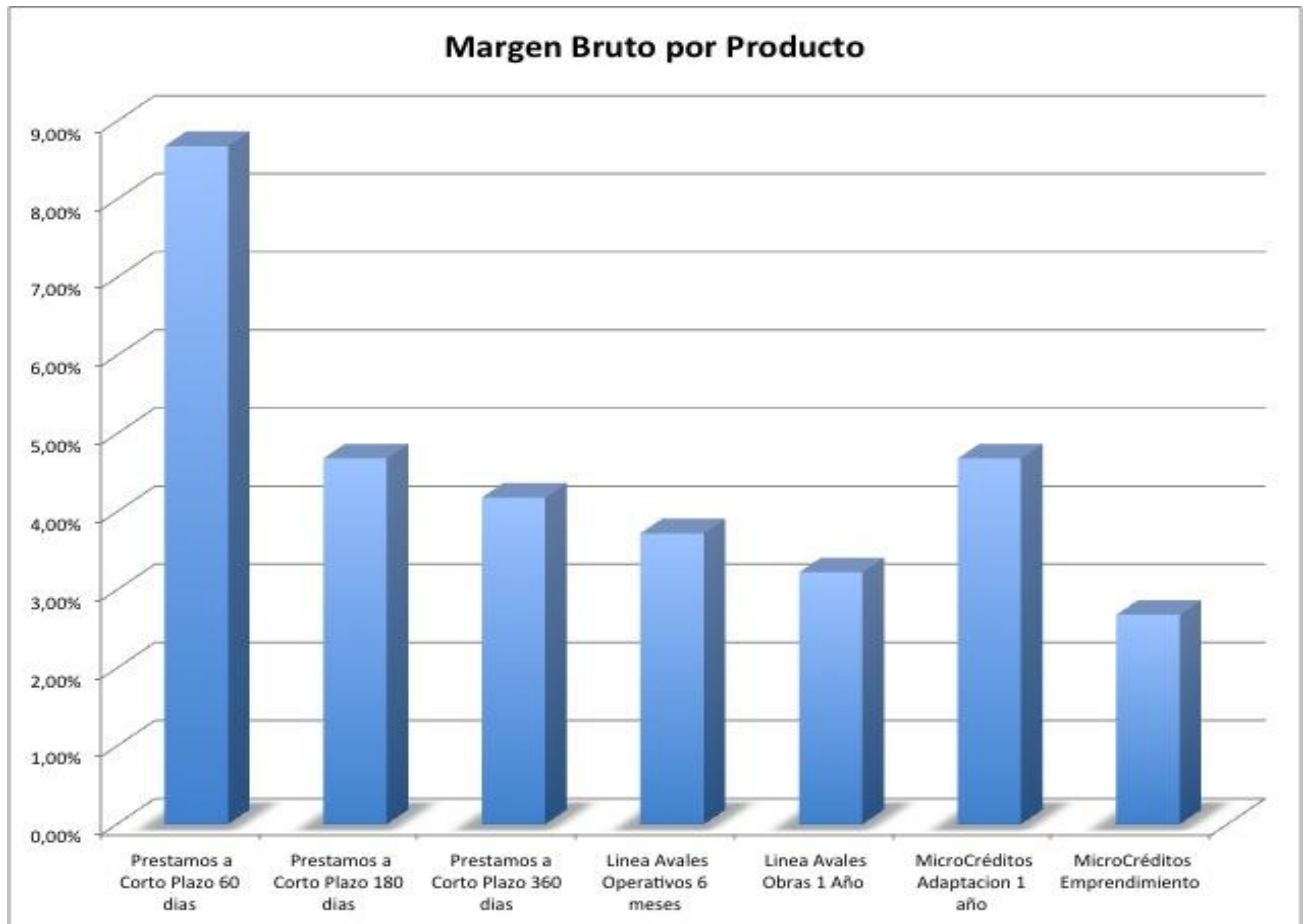
| Linea Avaes Obras 1 Año | Nominal | Anualizado |
|-------------------------------------|----------------|-------------------|
| Coste Aprovisionamiento | 2,54% | 2,86% |
| <i>Euribor</i> | <i>0,54%</i> | <i>0,86%</i> |
| <i>Diferencial a pagar</i> | <i>2,00%</i> | <i>2,00%</i> |
| Cobro deposito Banco (Eur+1) | 1,54% | 1,54% |
| <i>Comision Estudios</i> | <i>0,50%</i> | <i>0,50%</i> |
| <i>Comision Apertura</i> | <i>2,00%</i> | <i>2,00%</i> |
| <i>Euribor</i> | <i>0,54%</i> | <i>0,54%</i> |
| <i>Diferencial</i> | <i>1,50%</i> | <i>1,50%</i> |
| Precio venta | 6,08% | 6,08% |
| Margen | 3,54% | 3,22% |

8.3. MICROCRÉDITOS

| MicroCréditos Adaptacion 1 año | Nominal | Anualizado |
|---------------------------------------|----------------|-------------------|
| Coste Aprovisionamiento | 2,54% | 2,86% |
| <i>Euribor</i> | <i>0,54%</i> | <i>0,86%</i> |
| <i>Diferencial a pagar</i> | <i>2,00%</i> | <i>2,00%</i> |
| Desglose conceptos ventas | | |
| <i>Comision Estudios</i> | <i>0,50%</i> | <i>0,50%</i> |
| <i>Comision Apertura</i> | <i>2,00%</i> | <i>2,00%</i> |
| <i>Euribor</i> | <i>0,54%</i> | <i>0,54%</i> |
| <i>Diferencial</i> | <i>4,50%</i> | <i>4,50%</i> |
| Precio venta | 7,54% | 7,54% |
| Margen | 5,00% | 4,68% |

| MicroCréditos Emprendimiento | Nominal | Anualizado |
|---|----------------|-------------------|
| Coste Aprovisionamiento | 2,54% | 2,86% |
| <i>Euribor</i> | <i>0,54%</i> | <i>0,86%</i> |
| <i>Diferencial a pagar</i> | <i>2,00%</i> | <i>2,00%</i> |
| Desglose conceptos ventas | | |
| <i>Comision Estudios</i> | <i>0,50%</i> | <i>0,50%</i> |
| <i>Comision Apertura (renovacion anual)</i> | <i>0,50%</i> | <i>0,50%</i> |
| <i>Euribor</i> | <i>0,54%</i> | <i>0,54%</i> |
| <i>Diferencial</i> | <i>4,00%</i> | <i>4,00%</i> |
| Precio venta | 5,54% | 5,54% |
| Margen | 3,00% | 2,68% |

8.4. MÁRGENES POR PRODUCTO



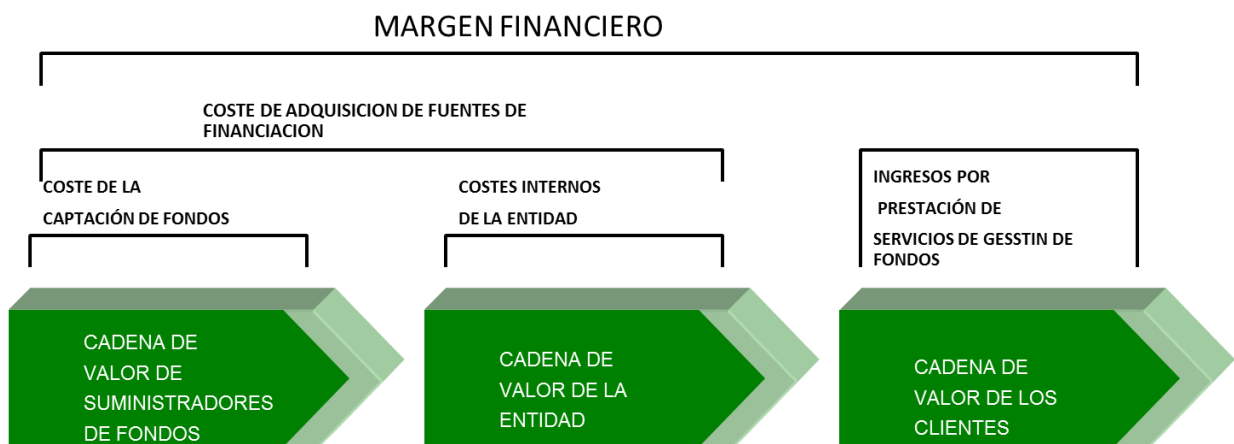
9. PLAN DE OPERACIONES E IMPLEMENTACIÓN

9.1 .ANÁLISIS DE LA CADENA DE VALOR (PORTER)

La cadena de valor está compuesta por el plus que nuestro trabajo y entrega pone al empeño por conseguir la financiación suficiente para los proyectos que estimados aceptables se presenten.



9.2. SISTEMA DE VALOR

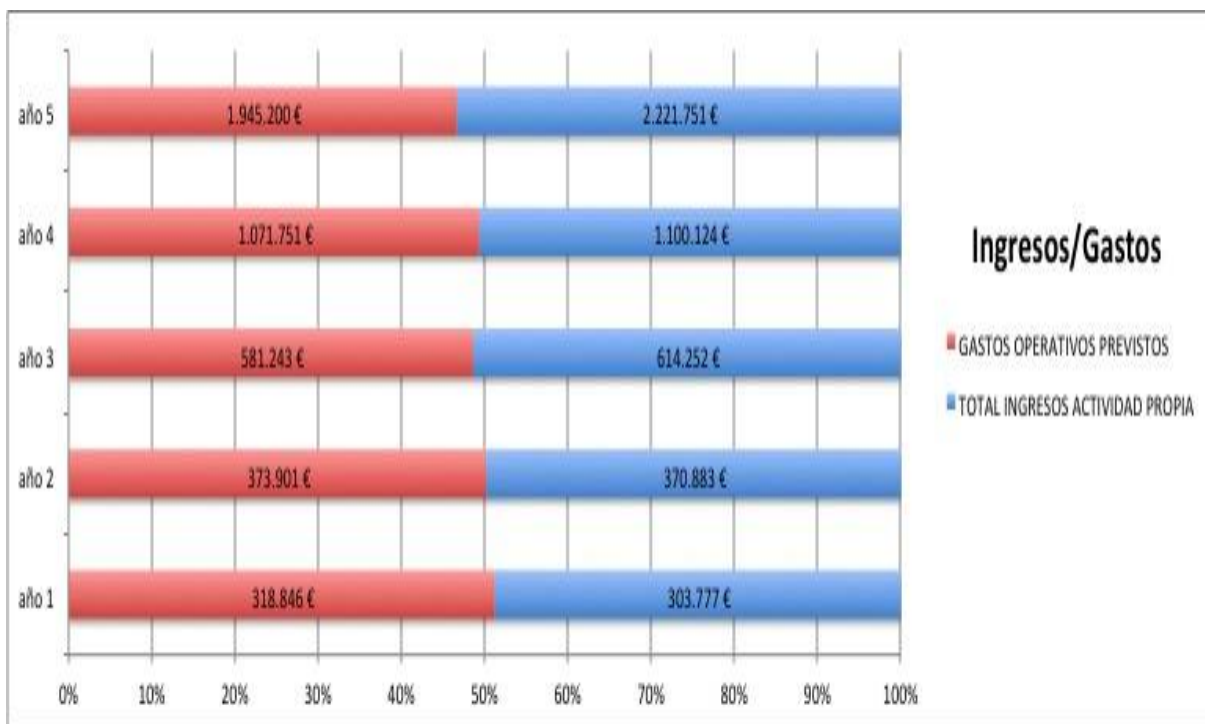


10. INVERSIÓN NECESARIA

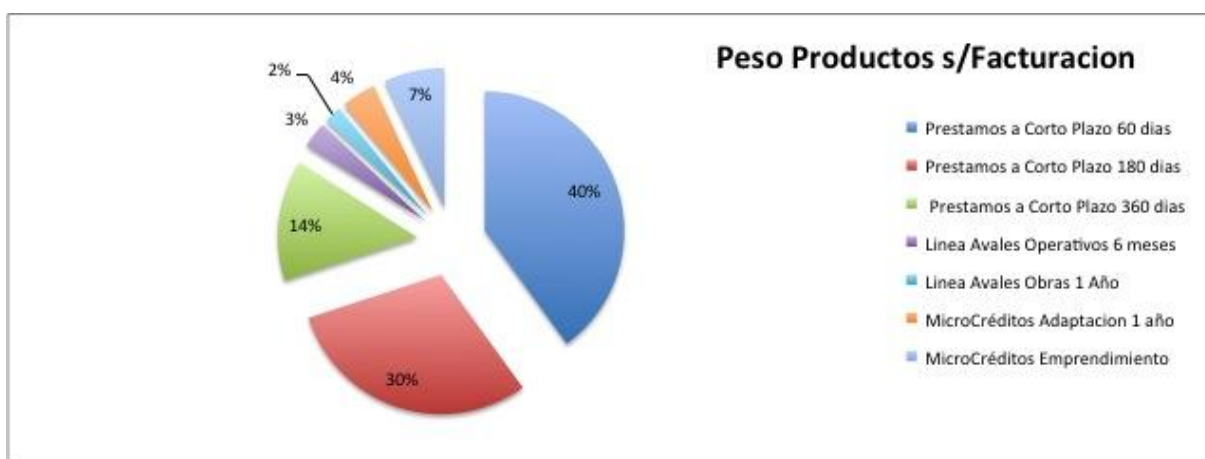
| Inversion Inicial | |
|----------------------------|---------------------|
| Gastos de constitucion | 2.000,00 € |
| Adecuacion local | 20.000,00 € |
| Amueblamiento | 15.000,00 € |
| Equipos informaticos | 3.500,00 € |
| Proyectos y Licencias | 1.000,00 € |
| Fianzas y Depositos | 1.000,00 € |
| Programas Informaticos | 22.000,00 € |
| Otros gastos | 6.000,00 € |
| Campaña captacion fondos | 35.000,00 € |
| Campaña captacion clientes | 9.500,00 € |
| Provision Tesoreria | 35.000,00 € |
| Total | 150.000,00 € |

11. ESTUDIO FINANCIERO

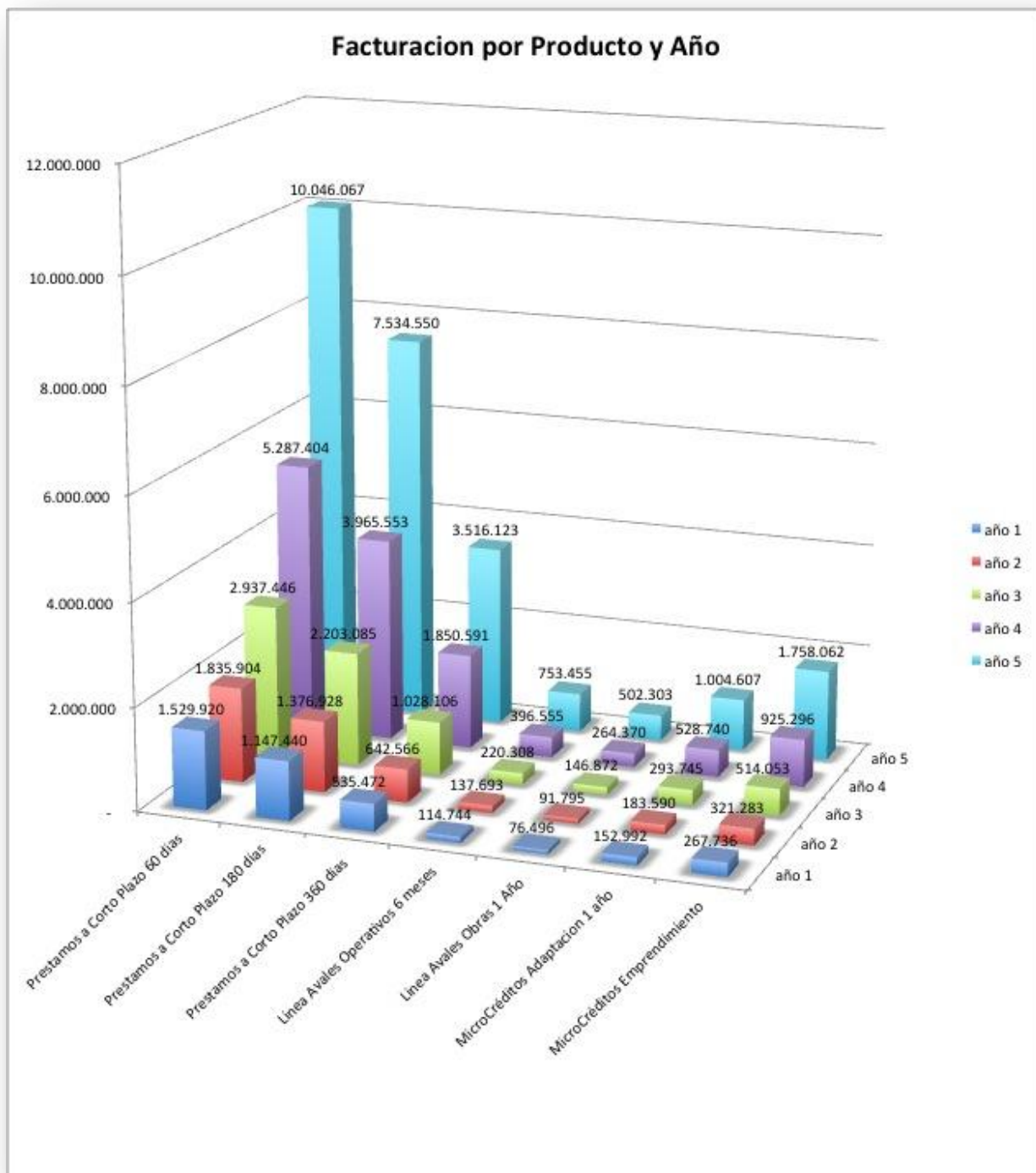
11.1. PREVISIONES DE INGRESOS/GASTOS



11.2. MIX DE PRODUCTOS

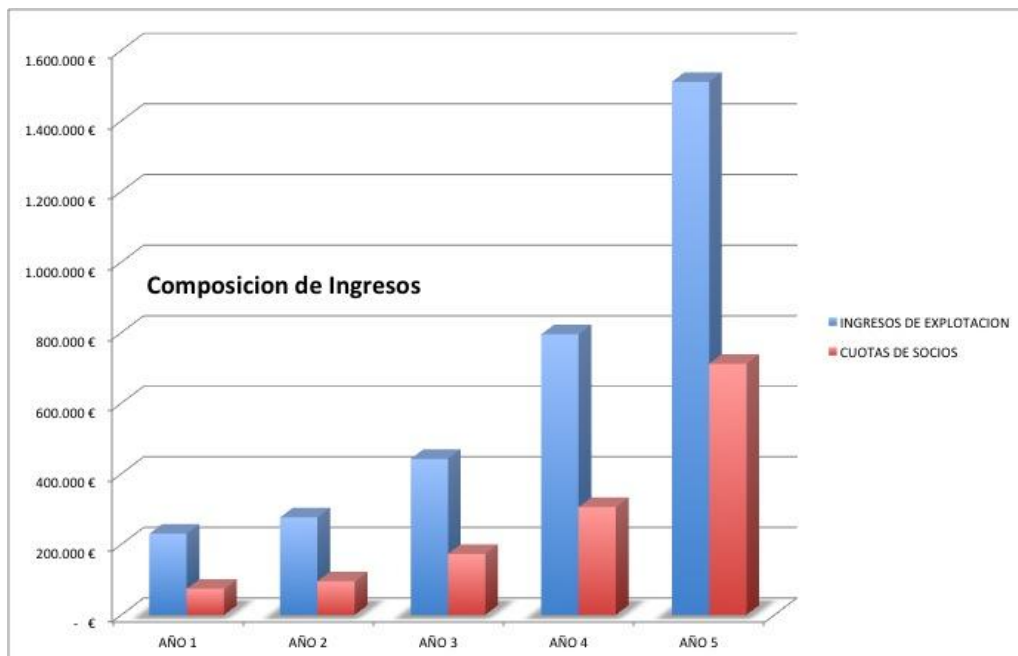


11.3. DISTRIBUCIÓN DE FACTURACIÓN POR PRODUCTO:



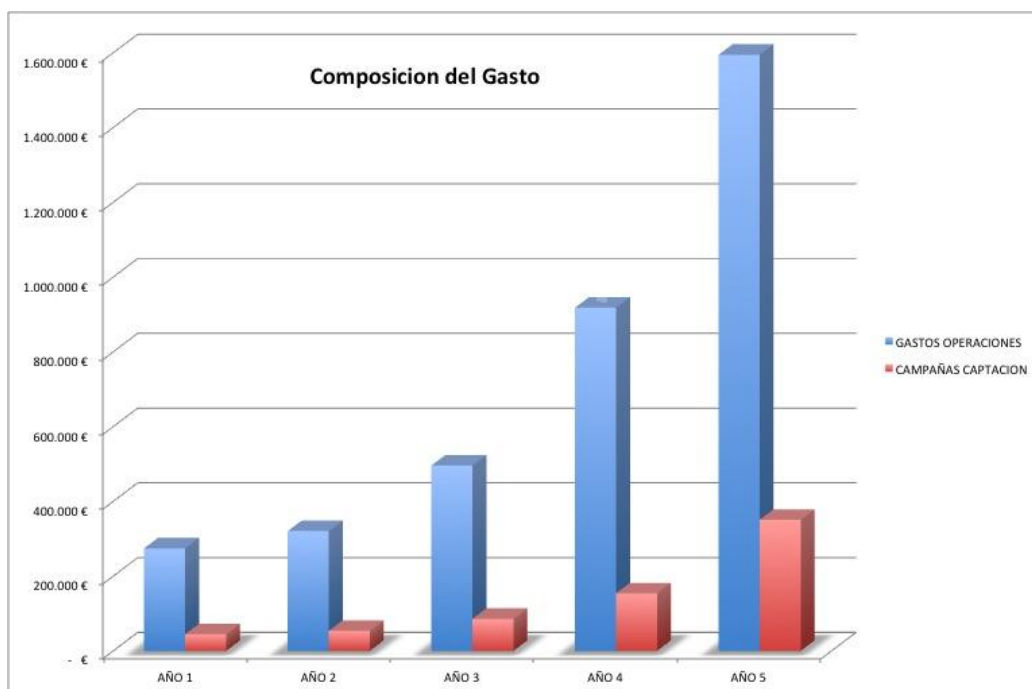
11.4. INGRESOS

Los ingresos totales vienen de los ingresos de explotación y de las cuotas de socios.



11.5. GASTOS

Los gastos se distribuyen entre gastos operativos y campañas de captación.



11.6. COSTES OPERATIVOS

Los gastos de estructura y funcionamiento serían los siguientes:

| CONCEPTO | COSTES OPERATIVOS PREVISTOS | | | | |
|--|-----------------------------|------------------|------------------|--------------------|--------------------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Aprovisionamientos | 2.800 € | 2.884 € | 2.971 € | 6.119 € | 6.303 € |
| Sueldos y Salarios Central | 51.000 € | 64.260 € | 123.379 € | 148.055 € | 187.536 € |
| Cargas sociales Central | 15.810 € | 19.921 € | 38.248 € | 45.897 € | 58.136 € |
| Sueldos y Salarios Of. Autonómicas | | | | 74.028 € | 93.768 € |
| Sueldos y Salarios Of. Autonómicas | | | | 22.949 € | 29.068 € |
| Comisiones colaboradores | 38.248 € | 45.898 € | 73.436 € | 132.185 € | 376.728 € |
| Arrendamientos y cánones | 21.780 € | 22.433 € | 23.106 € | 47.599 € | 98.054 € |
| Mantenimientos sistema seguridad | 450,00 | 464 € | 477 € | 983 € | 1.013 € |
| Mantenimiento local | 2.000,00 | 2.060 € | 2.122 € | 4.371 € | 4.502 € |
| Mantenimiento hosting | 2.178,00 | 2.243 € | 2.311 € | 4.760 € | 4.903 € |
| Mantenimiento WEB | 8.470,00 | 8.724 € | 8.986 € | 18.511 € | 19.066 € |
| Mantenimiento programas informáticos | 7.260,00 | 7.478 € | 7.702 € | 15.866 € | 16.342 € |
| Mantenimiento Equipos informáticos | 3.500,00 | 3.605 € | 3.713 € | 7.649 € | 7.879 € |
| Mantenimiento programas informáticos | 900,00 | 927 € | 955 € | 1.967 € | 2.026 € |
| Servicios profesionales independientes | 25.000 € | 30.000 € | 48.000 € | 86.400 € | 164.160 € |
| Transportes | 5.750 € | 6.900 € | 11.040 € | 19.872 € | 37.757 € |
| Primas de seguros | 3.000 € | 3.600 € | 5.760 € | 10.368 € | 19.699 € |
| Servicios bancarios y similares | 4.500 € | 5.400 € | 8.640 € | 15.552 € | 29.549 € |
| Publicidad y Relaciones Publicas | 30.000 € | 36.000 € | 57.600 € | 103.680 € | 196.992 € |
| Suministros y otros servicios | 21.000 € | 21.630 € | 22.279 € | 45.895 € | 47.271 € |
| Gastos comités y grupos de trabajo | 20.000 € | 24.000 € | 38.400 € | 69.120 € | 131.328 € |
| Cuotas a pagar | 2.500 € | 2.575 € | 2.652 € | 2.732 € | 2.814 € |
| Gastos de representación y dietas profesionales | 4.000 € | 4.800 € | 7.680 € | 13.824 € | 26.266 € |
| Otros Gastos de Funcionamiento | 2.200 € | 2.640 € | 4.224 € | 15.206 € | 28.892 € |
| Otros tributos | 2.000 € | 2.060 € | 2.122 € | 4.371 € | 4.502 € |
| TOTALES Operativos | 274.346 € | 320.501 € | 495.803 € | 917.959 € | 1.594.554 € |
| Campañas Captación Clientes | 9.500,00 € | 11.400 € | 18.240 € | 32.832 € | 74.857 € |
| Campañas Captación Recursos | 35.000,00 € | 42.000 € | 67.200 € | 120.960 € | 275.789 € |
| TOTAL GASTOS FUNCIONAMIENTO | 318.846 € | 373.901 € | 581.243 € | 1.071.751 € | 1.945.200 € |

12. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CORRESPONDIENTE AL PRIMER AÑO

| PLAN DE CONTABILIDAD DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS | | AÑO 1 |
|--|---|-------------------|
| | A) EXCEDENTE DEL EJERCICIO | |
| NºCUENTA | 1.INGRESOS DE LA ACTIVIDAD PROPIA | 303.777 € |
| | a) Cuotas de asociados y afiliados | 73.750 € |
| 720 | Cuotas Asociaciones Miembro | 73.750 € |
| | b) Líneas de negocio | 230.027 € |
| 721 | Préstamos | 208.944 € |
| 721 | Avales | 6.739 € |
| 721 | Microcréditos | 14.344 € |
| | c) Otros Ingresos | - € |
| 723 | Entidades Financieras y otras | - € |
| | d) Subvenciones, donaciones y legados imputados al excedente del ejercicio | - € |
| 747 | Subvenciones y Donaciones | - € |
| | 3. GASTOS POR AYUDAS Y OTROS | - € |
| | a) Ayudas monetarias | - € |
| 650 | | - € |
| | b) Ayudas no monetarias | - € |
| 651 | | - € |
| | c) Gastos por colaboraciones y del órgano de gobierno | - € |
| 653,654 | Gastos de representación | - € |
| | d) Reintegro de subvenciones, donaciones, legados | - € |
| 658 | Reintegro subvenciones a la contratación | - € |
| | 4. VARIACION DE EXISTENCIAS | - € |
| | | - € |
| | 5. TRABAJOS REALIZADO POR LA ENTIDAD PARA SU ACTIVO | - € |
| | | - € |
| | 6. APROVISIONAMIENTOS | -47.300 € |
| 602 | Aprovisionamientos varios | 2.800 € |
| 607 | Campaña captación Clientes | 9.500 € |
| 607 | Campaña captación fondos | 35.000 € |
| | 7. OTROS INGRESOS DE LA ACTIVIDAD | - € |
| 75 | Otros ingresos | - € |
| | 8.GASTOS DE PERSONAL | -105.058 € |
| | PERSONAL OFICINA CENTRAL | -66.810 € |
| 640 | Sueldos y salarios | 51.000 € |
| 642 | Cargas sociales | 15.810 € |
| | PERSONAL OFICINAS AUTONOMICAS | - € |
| 640 | Sueldos y salarios | - € |
| 642 | Cargas sociales | - € |

| | | |
|-----------|---|-------------------|
| | COMISIONES E INDEMNIZACIONES | -38.248 € |
| 641 | Comisiones Colaboradores | 38.248 € |
| 641 | Indemnizaciones personal | - € |
| | 9. OTROS GASTOS DE LA ACTIVIDAD | -166.488 € |
| 621 | Arrendamientos y cánones | 21.780 € |
| 622 | Reparaciones y conservación | 24.758 € |
| 623 | Servicios de profesionales independientes | 25.000 € |
| 624 | Transportes | 5.750 € |
| 625 | Primas de seguros | 3.000 € |
| 626 | Servicios bancarios y similares | 4.500 € |
| 627 | Publicidad, propaganda y relaciones publicas | 30.000 € |
| 628 Y 629 | Suministros y otros servicios | 21.000 € |
| 629 | Gastos comisiones, comités y grupos de trabajo | 20.000 € |
| 629 | Cuotas entidades | 2.500 € |
| 629 | Gastos de representación y dietas profesionales | 4.000 € |
| 629 | Otros Gastos de Funcionamiento | 2.200 € |
| 631 | Otros tributos | 2.000 € |
| | 10. AMORTIZACIÓN DE INMOVILIZADO | - € |
| 68 | Dotación a la amortización | - € |
| | 11. SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS DE CAPITAL TRASPASADOS AL EXCEDENTE DEL EJERCICIO | - € |
| 745,746 | Ingresos de inversión (amortización) | - € |
| | 12. EXCESO DE PROVISIONES | - € |
| | | - € |
| | 13. DETERIORO Y RESULTADO POR ENAJENACIONES DE INMOVILIZADO | - € |
| | | - € |
| | A1) EXCEDENTE DE LA ACTIVIDAD (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12) | -15.069 € |
| | 14. INGRESOS FINANCIEROS | 100 € |
| 76 | Ingresos financieros | 100 € |
| | 15. GASTOS FINANCIEROS | -100 € |
| 66 | Gastos financieros | 100 € |
| | A2) EXCEDENTE DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS (13+14) | 100 € |
| | A3) EXCEDENTE ANTES DE IMPUESTOS (A1+ A2) | -14.969 € |
| | A4) VARIACION PATRIMONIO NETO RECONOCIDA EN EL EXCEDENTE EJERCICIO | - € |

13. PROYECCIÓN A CINCO AÑOS VISTA

Proyección a 5 años donde se generarían unos los resultados brutos que se reflejan en el siguiente cuadro.



14. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

Como conclusión de nuestro proyecto queremos dejar patente nuestra idea y compromiso de aunar la oferta y la demanda de capitales dentro del tercer sector de la economía al tiempo que con ello dar solución a la grave situación financiera que vive el sector y más concretamente los individuos que al mismo pertenecen.

Hemos realizado el estudio del negocio con visos de optimización de recursos y puesta a disposición de capitales en manos de proyectos del tercer sector, entendemos que el mismo es hoy en día el campo de desarrollo económico viable dentro de la difícil coyuntura económica.

El proyecto aúna intencionalidad social y compromiso económico, porque de la mano han de ser impulso y renovación de ideas y soluciones personales, empresariales, sociales, en definitiva de nuestro entorno.

15. PLAN DE CONTINGENCIA

Como respuesta a una situación crítica de la actividad de la asociación, presentamos diversos planes de ejecución inmediata, tendentes a la reactivación de operaciones y fondos. Con esos planes de reactivación lo que conseguiremos será poner en valor nuestro modelo, nuestro diseño de operaciones y en último término y si ello fuera necesario una reestructuración de la actividad.

Los diferentes modelos de plan de activación pasan por promover nuestra presencia en el entorno asociativo y sus confederaciones, con lo que dar un nuevo impulso o lanzadera a la actividad ya propuesta.

Los planes que se activarían serían los siguientes:

1º.- PLAN DE ACTIVACIÓN ESPECIAL de captación de socios, con lo que hacer una divulgación de la asociación y nuestra labor. Todo ello se formularía por una campaña publicitaria añadida y la ampliación de los agentes de interceptación de socios.

2º.- PLAN DE ALIANZAS Y CONVENIOS como expresión de la ampliación del campo de acción experimentado hasta la fecha. La puesta en común de esfuerzos con otras asociaciones y entidades clave en la sociedad y por ello en el entorno del tercer sector, pudiendo así difundir nuestra idea y nuestra actividad desde el interior de dichas organizaciones.

3º.- PLAN DE REESTRUCTURACIÓN DE LA ACTIVIDAD para el caso de crisis crítica. Con este plan se formularía una nueva estrategia operativa respecto al producto ofrecido y su puesta en valor.

16. CONCLUSIONES

Como conclusión de nuestro proyecto queremos dejar patente nuestra idea y compromiso de aunar la oferta y la demanda de capitales dentro del tercer sector de la economía, al tiempo que con ello dar solución a la grave situación financiera que vive el sector y más concretamente los individuos que al mismo pertenecen.

Hemos realizado el estudio del negocio con visos de optimización de recursos y puesta a disposición de capitales en manos de proyectos del tercer sector, entendemos que el mismo es hoy en día el campo de desarrollo económico viable dentro de la difícil coyuntura económica.

El proyecto aúna intencionalidad social y compromiso económico, porque de la mano han de ser impulso y renovación de ideas y soluciones personales, empresariales, sociales en definitiva de nuestro entorno.

Una de las principales situaciones, que el tercer sector debe afrontar, es la tendencia que se constata a la disminución de fondos, tanto públicos como privados. Por una parte, desde la administración pública se está generando un discurso de “recorte” ante el contexto de crisis. De forma paralela, desde las administraciones se están impulsando políticas específicas de apoyo al tercer sector que habrá que ver cómo se traducen en la aplicación en los presupuestos públicos. Por otra parte, se detecta también una reducción de los ingresos provenientes de donantes privados y empresas que, de la misma manera, aplican un principio de prudencia en sus aportaciones.

En este contexto, la necesidad de una gestión eficiente de los recursos hace que cambien las prioridades de acción de todos los agentes sociales relacionados con el tercer sector. Hay que velar para que estos cambios no condicionen los proyectos desarrollados por las organizaciones no lucrativas. Por ejemplo, ante este incremento de personas necesitadas se prevé que, desde los financiadores públicos y privados, se prioricen las líneas de apoyo a la atención directa a los colectivos más vulnerables en detrimento de los proyectos de carácter preventivo, formativo o de investigación. Las entidades del tercer sector destacan la importancia de no dejarse llevar por las prioridades de los financiadores a la hora de actuar y, por lo tanto, apelan a la necesaria coherencia con la misión de cada organización.

Es por ello que a través de nuestra asociación pondremos a disposición de entidades del Tercer Sector y personas con discapacidad o en riesgo de exclusión social diversos productos financieros, brindando así una solución de aprovechamiento de rendimientos de diversos ahorradores, garantizándoles confianza y seguridad del uso socialmente responsable de sus rendimientos financieros, nuestra principal

fuerza de recurso se basará en la relación de confianza con cajas de ahorro especialmente a través de sus obras sociales a las cuales ayudaremos a determinar el uso óptimo de la gestión de sus préstamos de manera que, mediante diversas modalidades, les ayudemos a financiar las necesidades del sector, los principales productos de financiamiento que ofreceremos serán:

- Préstamos a Corto Plazo (60, 180, 360) días
- Línea Avales Operativos (6 meses)
- Línea Avales Obras (1 año)
- Microcréditos Adaptación (1 año)
- Microcréditos al emprendimiento.